

mente pequeñas pero muy numerosas, que benefician á aquellos que no son ni inferiores ni infortunados, acciones que aumentan la satisfacción de las personas que nos rodean y elevan el grado de felicidad general.

Al tratar estas divisiones y subdivisiones de beneficencia en el orden aquí indicado, tenemos que considerar tres especies de efectos producidos: 1.º, los efectos reactivos sobre el bienhechor y, sobre todo lo que á él se refiere; 2.º, los efectos inmediatos sobre el beneficiado, conducentes al aumento de su placer y disminución de su pena, y los efectos remotos que conducen á uno ú otro cambio en su carácter, y 3.º, los efectos sobre la sociedad en general, que influyen en su estabilidad, su prosperidad inmediata y su prosperidad remota.

CAPÍTULO II

Restricciones á la libre competencia.

§ 395. Además de los límites á la acción individual, cuyo mantenimiento corresponde al Estado, los individuos mismos se imponen otros límites ulteriores debidos á simpatía hacia sus conciudadanos competidores. Como quiera que es mediante la competencia como se rige la batalla por la vida, puede haber, aun dentro de los límites puestos por la ley, una implacabilidad inherente á una batalla así regida por la violencia. Y ya que no se le impongan á cada ciudadano restricciones externas referentes á esta competencia, deben los ciudadanos mismos restringirse interiormente.

Entre los que compiten, unos con otros, en una misma ocupación, tiene que haber en todos los casos algunos que son más capaces y un número mayor que lo son menos. En estricta equidad, los más capaces están justificados al

tomar todas las ventajas de su mayor capacidad, y donde, además de su propio sustento, tienen que proveer al de sus familias y al concurso de otras exigencias; la sanción de la estricta equidad les basta. De ordinario, la sociedad se beneficia inmediatamente por la extensión de los más altos poderes de éstos, y además recibe un beneficio futuro mediante el mantenimiento de sus mejores miembros y de su descendencia.

En tales casos, pues (y son los que nos presenta la masa de sociedad constituida sobre todo de trabajadores manuales), la justicia necesita ser poco moderada por la beneficencia.

§ 396. Es verdad que esta proposición es negada y afirmada la opuesta hoy en día por muchedumbres de trabajadores. Entre los miembros de las asociaciones de gremios (*Trades Unions*), y entre los que dirigen el movimiento socialista, como también entre los socialistas de fila, existe hoy la convicción, expresada de tal modo que implica una repugnancia llena de indignación hacia otra convicción cualquiera, de que los obreros no tienen derecho á agravar la suerte de sus hermanos obreros, sujetándolos al peso de la competencia. Un hombre que se encarga de una obra á destajo á precio más bajo del que se pagaría á otro, y por su actividad continuada es capaz de ganar una suma casi doble de la que recibiría como salario, es condenado como hombre «¡sin principios!» Se sostiene actualmente

que no tiene derecho á aprovecharse de las ventajas de su poder superior y de su mayor energía, aunque le lleven á ello las responsabilidades que trae consigo una familia numerosa y el deseo de educar bien á sus hijos, ¡tan por completo han invertido las viejas ideas de deber y mérito nuestros «avanzados»!

Por supuesto que su argumento es que el hombre que se «sobrepone» así á sus compañeros de trabajo y saca más dinero que ellos, distrae de esa manera la demanda de trabajo de aquellos que de otro modo se hubieran empleado, y además arguyen que, ejecutando la obra al empresario á menor coste, hace tender los salarios á la baja: cosas ambas consideradas por estos neo-economistas, que tanto ruido meten ahora, como males sin mezcla de bien alguno.

Lo mismo ellos que casi todos los pensadores que se ocupan en asuntos sociales y políticos, lo único que tienen en cuenta es el resultado próximo. Su único pensamiento son el trabajo y los salarios, sin parar mientes en la cantidad de los productos, sus precios concomitantes y la conveniencia de los consumidores. No se concibe á los trabajadores y artesanos sino interesados tan sólo en el alza del salario y no en obtener comodidades baratas, y apenas se tiene en cuenta que, una ganancia en el primer sentido, puede envolver una pérdida en el segundo. Ignoran el hecho de que, si bien al abaratar la

mano de obra aumenta el malestar de los que se ven privados de tarea mejor pagada, los artículos producidos á menor coste pueden ser vendidos á más bajo precio, y que todos los labradores y artesanos, en su calidad de consumidores, se benefician en ello. Olvidan además que los obreros que así quedan descolocados se hacen, después de algún tiempo, aptos para otras clases de producción, beneficiando de este modo á toda la comunidad, incluso á los demás obreros.

De hecho, lo que aquí tenemos no es otra cosa que una nueva forma de la antigua protesta contra la maquinaria, que siempre ha provocado quejas de la parte de aquellos á quienes inmediatamente afectaba, acusándola de robarles sus medios de vida. Sea mediante la maquinaria humana, sea mediante la hecha con madera y hierro, cada mejora trae consigo una economía y ahorro de un trabajo antes necesario, y si el cambio que se verifica en la maquinaria humana por la adopción de la labor á destajo y la adquisición de mayores ganancias en virtud de una mayor aplicación ha de ser reprobado á causa del desplazamiento de trabajo que implica, debe ser también reprobada toda aplicación mecánica que desde un principio haya facilitado la producción. Fué un hombre «sin principios» el que substituyó los arados antiguos por los nuevos, el que reemplazó la rueca por la máquina de hilar, el que puso en uso las bombas de vapor en vez

de las de mano, el que hizo que las locomotoras y tranvías expulsaran á los caballos de los caminos. Nada importa que consideremos los agentes vivos de producción ó los muertos instrumentos de que se sirven; cada disposición más económica hace bajar al punto los precios y beneficia á todo el mundo. El llamado hombre «sin principios», hace bien á la humanidad aunque inflija males temporales á un pequeño número, lo cual, de hecho, debe producir inevitablemente toda mejora.

Pero aún nos queda que hacer notar la maravillosa inversión de pensamiento y sentimiento implicada en esta idea socialista de las asociaciones obreras (*Trades Unions*). El hombre que es superior en habilidad ó energía es tenido por «sin principios» si se aprovecha de las ventajas de su superioridad, mientras que aparentemente no se considera como de hombre «sin principios» el que el inferior obtenga beneficios impidiendo al superior obtenerlos para sí mismo. Si en una ocupación dada, la mayoría, que son los menos aptos, insiste en que la minoría, formada por los más aptos, no debe ser pagada á salarios más subidos y no debe desacreditarlos haciendo más obra ó haciéndola mejor, es innegable que la mayoría, ó sea los menos aptos, hacen esto por su propia ventaja. Ya, exigiendo que los más mañosos y los que lo son menos sean pagados á igual jornal, se aseguran á sí mismos salarios

más altos que los que obtendrían si se distinguieran los pagos; ya, excluyendo la competencia más viva de los más mañosos, escapan al esfuerzo que de otro modo se verían forzados á emplear, y en uno ú otro de estos casos la mayoría consigue para sí misma ventajas á costa de la minoría. Ahora bien, si el epíteto de «sin principios» se ha de aplicar racionalmente, debe ser aplicado á quien de tal modo obra, porque no hay hombre alguno de sanos principios que desee obtener algún beneficio atando las manos al prójimo. Si es que los que forman la mayoría, es decir, los inferiores, son hombres de conciencia, en el sentido propio de esta palabra, no deben ni soñar siquiera con exigir que la minoría, esto es, los superiores, disminuyan sus ganancias absteniéndose de usar sus facultades, y mucho menos deben soñar con obtener ganancias por tal medio. Por el contrario, cada uno de ellos, aun cuando lamente su relativa inferioridad y desee tener las facultades de los pocos más favorecidos por la naturaleza, debe resolverse á emplear como mejor pueda sus facultades más limitadas, y muy lejos de pedir que se le den los beneficios que corresponden á las mayores facultades de otros, ha de insistir en no obtener nada de tales beneficios, rehusar firmemente más que lo que su naturaleza le proporcione, contentándose con que el mejor dotado aporte al que se halla constituido menos feliz-

mente beneficios no materiales, sino morales. Este es el hombre de verdaderos principios, y el hombre sin ellos es el que hace lo contrario.

Y además, el hombre de elevados principios, inclinado á esto por sentido de equidad, se ha de inclinar también por una consideración benéfica hacia la raza. Si está dotado cual corresponde con la capacidad humana de mirar «hacia adelante», verá sin duda alguna que la sociedad que toma por lema: «lo mismo te será que seas inferior como que seas superior», tiene que degenerar inevitablemente y concluir en arrastradas miserias.

§ 397. Mas al pasar de la parte del trabajo á la parte reguladora de la organización industrial, pasamos á una esfera en que á las veces se ha de reclamar una benéfica limitación de actividad. Al paso que la ventaja que sobre sus compañeros en arte da la superioridad á un artesano es relativamente pequeña y puede usarse de ella sin limite alguno, la ventaja que la superioridad da al director de varios artesanos sobre otros tales directores puede llegar ser muy grande y hasta servirle, si carece de un sentimiento compasivo que le conduzca á refrenarse, para arruinar á sus competidores. Comúnmente se estima que un individuo semejante, en tanto no quebrante directa ó indirectamente la ley, está en su derecho al forzar sus ventajas hasta el ex-

tremo, pero en esto se nos muestra una conciencia ética no bien desenvuelta.

No hace muchos años vivía en Nueva York un hombre llamado Stewart, que, desarrollando en vasta escala un negocio al por mayor y al por menor, adquirió una fortuna colosal. Uno de sus ordinarios procedimientos era bajar repentinamente los precios de cierta clase de géneros hasta una tasa irremunerativa, perjudicando seriamente, si es que no algo más, á numerosos pequeños mercaderes, y poniendo mil trabas, si es que no arruinando, á muchos otros. Otro de sus procedimientos era animar y prestar ayuda, con intenciones al parecer amistosas, á algunos fabricantes, y luego, cuando les era acreedor de fuertes cantidades, caer sobre ellos reclamándoles el pago inmediato obligándoles así á malvenderle la mercancía cuando no podían pagar.

La guerra de competencia llevada á cabo por este estilo, puede muy bien llamarse un asesinato comercial, y si su perversidad se fuera á medir por el daño que causa, se la puede muy bien estimar como peor que lo que de ordinario se llama asesinato por ser mayor la suma de sufrimiento que ocasiona á los arruinados y sus familias, que el que los asesinos originan á sus víctimas ó á otros.

Carencia tan extrema de beneficencia negativa se ha de condenar, no sólo por los intensos

males que inflige directamente, sino también en interés de la sociedad, á la cual defrauda las ventajas que una competencia dirigida normalmente podría procurarle. Porque si bien es cierto que mientras los competidores se ven forzados á vender á un precio irremunerativo el público se beneficia con ello, no es menos cierto que cuando los competidores han llegado al extremo, y se ha acabado el monopolio práctico, viene un alza de los precios más que compensadora, con lo que el público sale perjudicado. En una palabra, las formas de la competencia se emplean para destruir la competencia misma.

Además, como veremos más adelante en otro capítulo, el mismo comerciante transgresor y los que de él dependen acaban á la larga por sufrir las consecuencias de tal conducta. Tienen que descender á un tipo de vida más bajo que el que hubieran llevado de otro modo.

En la aplicación á casos de esta naturaleza puede aceptarse la máxima popular de «vive y deja vivir» como encarnación de la verdad. Cualquiera que, sea por su gran capital, sea por su capacidad superior para los negocios, está en disposición de poder derrotar á otros que persiguen el mismo negocio que él, se ve obligado, por el principio de la beneficencia negativa, á restringir su actividad negociadora cuando sus propias necesidades y las de sus deudos se hayan satisfecho abundantemente; de modo que otros,

ocupados en lo mismo en que él se ocupa, puedan también satisfacer sus necesidades, aunque sea en menor escala.

§ 398. ¿Qué hemos de decir en este respecto, concerniente á la competencia entre hombres de profesiones liberales, especialmente entre médicos y abogados?

A un médico eminente que da consulta á todos los pacientes que se la piden, incluso á aquellos que han dejado á otro médico á quien antes consultaban, no se le puede vituperar por ello, aun cuando saque una renta suficiente. Porque, si suponemos que su reputación es merecida, al dar la consulta que se le pide, disminuye sufrimientos y acaso salva la vida de alguien, y no puede rehusarlo por consideración á los demás médicos que con él compiten. Puede, además, sostenerse con derecho que está justificado al cobrar sus honorarios. Si por no hacer esto no hiciera disminuir el número de sus pacientes, se seguirían dos males. La muchedumbre de éstos llegaría á ser tan grande, que no habría quien pudiera prestarles la debida atención; y su propia salud, por otra parte, padecería tanto en poco tiempo, que al cabo se incapacitaría. Pero la beneficencia negativa puede requerir que remita á alguno de sus compañeros en la profesión médica los pacientes que sufran de enfermedades triviales ó de aquellas cuyo tratamiento no deja lugar á duda.

Pasando del gabinete de consulta á la audiencia, nos encontramos con casos en que la competencia profesional necesita restringirse, no ya sólo por beneficencia negativa, sino por justicia. Un sistema bajo el cual se paga á un abogado de antemano por servicios que puede ó no puede prestar, según las cosas vengan; un sistema bajo el cual otro abogado de menos reputación es también sostenido y pagado para hacer la obra en caso de que el primero no pudiera comparecer; un sistema que procede por cuasi-contratos que se cierran por la parte del que paga, pero no por la del que trabaja; un tal sistema, decimos, es vicioso sin duda alguna. Pero puede decirse que al tomar causas son impracticables las retricciones, tal como resultarían de una consideración hacia los derechos equitativos de los clientes ó hacia los competidores. Se nos dice que en el foro un hombre, ó tiene que tomar todos los negocios que se le presentan, ó pierde su negocio. Esta excusa, aunque repetida constantemente, puede ser puesta razonablemente en duda hasta que la aserción de que *habría* de ser tal el resultado sea verificada por la prueba de que *ha sido* tal. Hace falta mucha fe para creer que uno á quien su conciencia le determine á no tomar más trabajo que el que puede ejecutar eficazmente, ó que, por consideración á sus compañeros, rehusa causas que podrían tener ellos, no pueda hacer nada de esto sin perder sus causas. Porque

desde el momento en que uno que limitara de tal modo el número de sus clientes se negara, por ejemplo, á aquellos cuyas causas le parecieran malas, el mero hecho de aparecer él en un pleito llegaría á ser una seguridad preliminar de que era una buena causa, seguridad de mucho peso para un jurado, y es difícil ver cómo, bajo tales circunstancias, que implican una ansiedad creciente por obtener sus servicios, habría de decrecer la demanda de que gozara por debajo del grado en que la deseara.

Es claro que, en este caso, la beneficencia negativa, que implica el dejar á los competidores negocios que puedan beneficiarlos, es un concomitante de la justicia, que exige que no debe recibirse el pago hasta que se ha hecho el servicio, y es un concomitante también del beneficio social que resultaría de que las buenas causas tuvieran buenos abogados. A mayor abundamiento, es un concomitante también de la consideración normal que cada cual se debe, y le impide aceptar exceso de trabajo.

§ 399. Podemos referir á estas otra forma de competencia, aunque es difícil hacerlo satisfactoriamente. Me refiero á la competencia entre aquel que, por descubrimiento ó invención, ha facilitado la producción de algo, y aquellos que emplean en la misma producción los antiguos procedimientos.

Aquí, si puede vender á más bajo precio que

sus competidores, no lo hace, como en los casos antes citados, para desembarazarse de ellos en el negocio, sino que lo hace como resultado colateral de prestar un beneficio á la sociedad. Como se ha dicho ya (§ 306), ha obtenido una nueva conquista sobre la naturaleza; y dando la mayor parte de la ventaja á la comunidad, como sucede inevitablemente, puede con todo derecho retener para sí algo más de lo que obtendría produciendo como antes de la invención. Y ahora surge la pregunta: ¿hasta dónde puede llevar esta ventaja? La beneficencia negativa, ¿debe enfrenarle de arruinar á sus competidores vendiendo á precio mucho más bajo que ellos? La respuesta es que si no vende á precio más barato que ellos de una manera decidida, no proporciona al público las ventajas que podría proporcionarle. Sin favorecer á los pocos, perjudica al mayor número.

De una manera tan sólo puede mostrar la debida consideración hacia aquellos cuyo negocio disminuye ó destruye necesariamente, á la vez que de esta manera puede tener en cuenta el bienestar de la comunidad y conservar su derecho á una recompensa bien ganada, y es si ofrece á sus compañeros el uso de la mejora que ha inventado con una moderada retribución y hace de ellos sus agentes para la venta de sus productos, dándoles así, en uno y otro caso, gran ventaja sobre otros cualesquiera que deseen

hallarse en la misma posición, y disminuyendo el daño que haya podido causarles si es que no borraré por completo.

§ 400. Es inútil en este lugar ilustrar más aún la operación de la beneficencia negativa en el hecho de poner restricciones á la competencia, además de aquellas que la justicia exige. Con una población que se precipita constantemente hacia los medios de subsistencia, y viviendo entre luchas por alcanzar posición más alta y capacitarse así, entre otras cosas, para educar mejor á los hijos, deben surgir multitud de casos en que las capacidades naturales ó las circunstancias ó accidentes de cualquier clase den á unos grandes ventajas sobre otros que se ocupan en lo mismo. El juicio individual, influido debidamente por la simpatía, debe decidir la extensión que haya de darse á las ventajas.

Refrenándose de ciertas actividades que son á la vez legítimas y provechosas puede beneficiarse á los competidores; y la cuestión de si se debe beneficiarlos ha de ser contestada, considerando si las necesidades de uno mismo y las de aquellos que están á su cargo han sido atendidas suficientemente, y si el bienestar de los competidores, así como el de la sociedad en general, exige se desista de tales actividades.

CAPÍTULO III

Restricciones á los libres contratos.

§ 401. Una sociedad en cuanto corporación no puede ser vituperada porque haga cumplir los contratos á la letra; por el contrario, se la vitupera á menudo, porque no sólo no obliga á cumplirlos sino que protege deliberadamente el que se falte á ellos y hasta falta ella misma, como cuando después que las casas de una calle han sido alquiladas con renta subida porque pasan pocos vehículos por ella, autoriza el que esta pacífica calle vuelva á una circulación bullanguera, ó como cuando habiendo dado en ciertos términos títulos parlamentarios á compradores de tierras, altera aquellos términos, ó como cuando habiendo concedido á un propietario un permiso para un propósito dado extiende el Parlamento este permiso á otro propósito distinto por una mayoría de dos tercios de votos.

Los contratos, pues, deben observarse estrictamente.